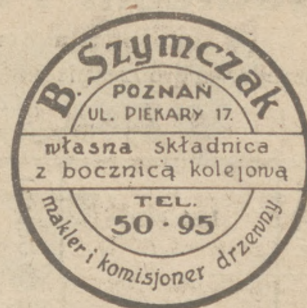
Nr. 78. Poniedziałek, 15. lipca 1929. Poznań.

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY



ORGAN DLA HANDLU I PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

Rynek Drzewny: Rok XI. Rynek Budowlany: Rok II.

Nadleśnictwo Hajnowskie w Hajnówce

Nadleśnictwo Hajnowskie w Hajnówce niniejszem podaje do publicznej wiadomości, że w dniu 26 lipca 1929 r. o godz. 12 w poł. w kancelarji Nadleśnictwa Hajnowskiego w Hajnówce odbędzie się licytacja drogą przetargu ustnego i składaniem ofert pisemnych w zapieczętowanych kopertach na sprzedaż materjałów drzewnych, a mianowicie:

1. 557.40 mp opału sosnowego szczapowego na składnicach przy kolejkach leśn.
2. 746.80 mp opału dębowego szczap. nieprzebr. na składnicach przy kolejkach leśn.
3. 477.50 mp opału dębowego szczap. i nieprzebr. na składnicach przy kolejkach leśn.
4. 1053.90 mp opału dębowego szczap. nieprzebr. na składnicach przy kolejkach leśn.
5. 44.04 m³ kloców dębowych fornierowych na składnicach przy kolejkach leśn.
6. 46.45 m³ kloców dębowych fornierowych na składnicach przy kolejkach leśn.
7. 5.68 m³ kloców dębowych fornierowych na składnicach przy kolejkach leśn.
8. 44.75 m³ kloców dębowych dyktowych na składnicach przy kolejkach leśn.
9. 9.48 m³ kloców dębowych dyktowych na składnicach przy kolejkach leśn.
10. 311.60 mp opału szczapowego świerkowego na składn. w Hajn. przy boczn. norm.
11. 142.30 mp opału szczapowego jesionowego na składn. przy fabryce Chemicznej.
12. 16.81 m³ kloców dębowych fornierowych na składn. w Hajn. przy boczn. norm.
13. 43.15 m³ kloców dębowych dyktowych na składn. w Hajn. przy boczn. norm.

Ścisłe wykazy objektów, oraz projekty umów są do przejrzenia w Dyrekcji Lasów Państwowych w Białowieży i w Nadleśnictwie Hajnowskiem.

Przed rozpoczęciem licytacji reflektanci winni złożyć na ręce Komisji Licytacyjnej wadjum w wysokości 5 proc.

Nadleśnictwo Hajnowskie w Hajnówce.

Fachowiec drzewny

z 8 letnią praktyką, dokładnie obeznany z wszelkiemi pracami w zakres tartacznictwa wchodzącemi, ze znajomością buchalterji **poszukuje posady.** Łaskawe zgłoszenia uprasza się skierować do Adm. R. D. i B. po **Nr. 492.**



Przetarg

Nadleśn. Leśniańskie w Hajnówce

Dnia 19 lipca 1929.

o godz. 12 w poł. w lokalu Nadleśnictwa Leśniańskiego w Hajnówce, odbędzie się licytacja w drodze przetargu ustnego i przyjmowania ofert w kopertach zapieczętowanych na sprzedaż materjałów drzewnych, znajdujących się na składnicach, a mianowicie:

Składnice: Graniczna, Czerlanka, Łozicka „A" i „B". 1) Opał świerkowy szczapowy, pozostały po wysortowaniu papierówki około 2490.00 mp.

Składnica Gródki. 1) Słupy telef. do 20 cm około 9.81 mp, z cięć 1926-27 r. do 21/30 cm ok. 4.05 mp, razem 13.86 mp.

Składnica Gródki i rampa Podcerkiew. 1) Opał sosnowy szczapowy z cięć 1927-28 r. ok. 1000.00 mp.

Rampa Podcerkiew. 1) Opał świerkowy szczapowy, pozostały po wysortowaniu papierówki ok. 1300.00 mp.

Składnica Łozicka „B". 1) Kloce świerkowe ok. 10.95 mp.

Składnica Łozicka „B". Kloce brzozowe i olszowe około 3.05 mp.

Składnica Łozicka „A" i „B". 1) Opał sosnowy szczapowy około 1800.00 mp.

Składnice: Czerlanka i Graniczna. 1) Opał sosnowy szczapowy około 680 mp.

Składnice w oddziale 524 i 549, skł. Kryniczna, skł. Gródki. 1) Opał świerkowy, pozostały po wysortowaniu papierówki około 380.00 mp.

Cena wywoławcza 8.75 zł za 1 m. p.

Składnica w oddz. 549 i 525, Graniczna, Łozicka „A" i „B". 1) Opał dębowy ok. 2800.00 mp.

Cena wywoławcza 7.50 zł za 1 mp.

Warunki licytacji, wykaz objektów licytacyjnych, ze wskazaniem cen i wysokości wadjów są do przejrzenia w lokalu Nadleśnictwa Leśniańskiego w Hajnówce i w Dyrekcji Lasów Państwowych w Białowieży.

Nadleśnictwo Leśniańskie w Hajnówce.



Nadleśn. Państwowe Chociński Młyn

poczta Konarzyny, stacja kolejowa i powiat Chojnice

sprzeda w drodze pisemnego przetargu (Submisji) w dniu **20. lipca 1929 r.** z cięć roku gospodarczego 1928/29.

A) Drewno użytkowe sosnowe (dłużyce)

Nr. losu	Leśnictwo	Oddział	Sztuk	Masa drewna — klasa I (m3)	II (m3)	III (m3)	IV (m3)	Razem m3	Uwagi
1	Łukomie	394a	433	—	55,80	275,44	36,97	368 21	Odległość od sta ji kolejowej Chojnice 12—14 klm
		346a	350	2,64	23,81	181,67	33 30	241,42	
		357a	137	—	—	126,95	—	126,95	
								736,58	

B) Kopalniaki sosnowe.

Nr. losu	Leśnictwo	Oddział	Sztuk	Masa drewna — klasa I (m3)	II (m3)	III (m3)	Razem m3	Uwagi
2	Łukomie	332b	458	45,20	36,12	- ,85	82,17	Odległość od st. kolej. Chojnice 12 klm.
		333b	1748	23,26	104,51	23,35	151,12	
3	Wieczywno	97b	1113	64,45	77,14	2,06	143,65	Odległość od st. kolej. Chojnice 40–45 klm, zaś od stacji kolejowej niemieckiej Neubraa 7 9 klm.
		108a	1184	344,90	38,13	—	38 ,03	
		109b	766	130,96	48,53	—,83	180,32	
		98a	230	42,34	12,00	—	54,34	
3	Kobyle Góry	85b	1005	82,67	67,51	4,06	154,24	
		85b	903	54,54	63 31	5.44	123,29	
						Sa	1272,16	

Wywóz drewna zagranicę w stanie okrągłym, drogą kołową przez Urzędy Celne w Brzeźnie i Konarzynach jest dozwolony na warunkach, które można przejrzeć w Dyrekcji Lasów Państwowych w Bydgoszczy i w Nadleśnictwie.

Pisemne oferty z napisem **„Submisja"** w zalakowanych kopertach należy nadsyłać do N-ctwa do **dnia 20. VII. 29 r. godz. 14-ta**, poczem o godz. 14,15 nastąpi otwarcie ofert w obecności ewent. przybyłych oferentów. Przetarg odbędzie się na obowiązujących warunkach sprzedaży wyrobionego drewna w drodze pisemnego przetargu (submisji), które są do przejrzenia w Dyrekcji Lasów Państwowych w Bydgoszczy i w Nadleśnictwie.

Oferty nieodpowiadające warunkom nie będą uwzględnione.

Nadleśniczy Państwowy.

Submisja na drewno użytkowe.

Państwowe Nadleśn. Lidzbark

poczta Lidzbark, stacja kolej. Klonowo wzgl. Gutowo (pow. Brodnica)

sprzeda na ogólnych warunkach sprzedaży drewna wyrobionego, obowiązujących w Dyrekcji Lasów Państwowych w Toruniu, następujące drewno użytkowe z roku g. 1929.

Nr. losu	Leśnictwo	Oddział i pododział	Rodzaj drewna	Klasy I (m^3)	II (m^3)	III (m^3)	IV (m^3)	V (m^3)	Razem m^3	Razem szt.	Odległość od stacji kolejowej
1	Sarnia-góra	203 b	Dąb „B" z krzyżem	4.79	18.64	17.02	2.25	—	42.70	43	Klonowo około 1½ km
2	„	po lesie	Dąb „B" zdrowy	1.60	7.07	20.94	9.59	—	39.20	73	Klonowo lub Gutowo 1,5 do 4 km
3	„	po lesie	Dąb „B" z krzyżem	—	2.28	5.38	10.14	0.13	17.93	44	Dtto

Pisemne ofery za 1 m³ przeciętnie dla całego losu w zalakowanych kopertach z napisem **„Submisja na drewno użytkowe"** należy składać do Nadleśnictwa do dnia **22-go lipca 1929 r.** o godz. 12-tej poczem nastąpi otwarcie ofert w obecności ewent. przybyłych oferentów.

Składanie wadjum nie obowiązuje. Drobne różnice w podanej masie zastrzega się. Oferty zatwierdza Dyrekcja Lasów Państwowych w Toruniu.

Bliższych szczegółów dotyczących się powyższej submisji jak również kupna i kredytu udzielać będzie kancelarja Nadleśnictwa w godz. urzędowych.

Pastwowy Nadleśniczy

Nr. 78. Poniedziałek, 15. lipca 1929. Poznań.

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY

ORGAN DLA HANDLU i PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

OFICJALNY ORGAN ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW DRZEWNYCH W POZNANIU

OFICJALNY ORGAN GIEŁDY DRZEWNEJ W BYDGOSZCZY

Rynek Drzewny: Rok XI. Wychodzi w poniedziałki, środy i piątki. Rynek Budowlany: Rok II.

PRZEDPŁATA na lipiec 1929 r., wynosi: w Poznaniu przy odbiorze w ekspedycji: 6,00 złotych. Na pocztach 6,45 złotych. Pod opaską wprost z ekspedycji w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 7,50 złotych. Pod opaską za granicą (oprócz Gdańska), 8,00 złotych. Numer pojedyńczy kosztuje: w Poznaniu w Ekspedycji 50 groszy. Z przesyłką pocztową w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 60 groszy. Zagranicą 70 groszy.

Redakcja, Administracja i Ekspedycja „RYNKU DRZEWNECO i BUDOWLANEGO“ Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 1820

DRUKARNIA Poznań, Wielkie Garbary 20 Nr. telefonu 3406

Konta bieżące: P. K. O. 206-377 — Bank Handlowy w Warszawie Oddz. w Poznaniu — Bank Przemysłowców Poznań — Bank Pozn. Ziemstwa Kredyt. w Poznaniu.

Anglicy o handlu dyktami

Na temat błędnej polityki handlowej eksporterów dykt „Timber Trade Journal“ poświęcił swe uwagi, traktując zagadnienie tego handlu z punktu widzenia interesów angielskich. W orbitę krytyki stosunków jest również wciągnięty polsko - angielski handel dyktami, którego organizacja i polityka pozostawia wiele do życzenia w świetle praktyk handlowych, przyjętych przez angielski świat kupiecki. Pismo to jest zdania, że niektóre metody handlu dyktami są nawskroś wadliwe. Do nich w pierwszej linji odnosi się: 1. sprzedaż dykt przez agentów firm drobnych na warunkach c. i. f., oraz 2. zakup towaru przez importerów bezpośrednio u eksporterów. Co się tyczy pierwszego sposobu sprzedaży, to zdaniem agentów nieracjonalność takiego handlu nie występuje w wyraźnej formie, ponieważ sprzedając towar małemi partjami, ci ostatni mają możność uzyskania wyższej ceny, niż przy sprzedaży jednej, wielkiej partji „dużym“ importerom. Argument ten — zdaniem pisma — w obecnych warunkach handlowych nie posiada w sobie siły przekonywującej, jednakże mógłby być zrozumiały wówczas, gdyby w handlu dyktami panował zastój a eksporterzy posiadali na składach znaczne zapasy tego artykułu. Takie zjawisko jednak nie istnieje. Wiadomo, że w ciągu ostatnich lat popyt na forniery i dykty wykazuje tendencję rozwojową i dlatego powyższy argument wywołuje wrażenie raczej nierzeczowego tłumaczenia się, niż logiczną obronę tych metod handlowych, któremi się posługują agenci, utrzymujący stosunki z konsumentami i drobnymi kupcami.

Należy przytem zaznaczyć, że ci agenci, którzy wysuwają ten argument, bodaj najsilniejszy z szeregu innych, nie zdają sobie wcale sprawę, że taka polityka jest możliwą w okresie zwiększonego zapotrzebowania na dykty. Wystarczy żeby rynek dykt z tej lub innej przyczyny uległ pewnej depresji, a natychmiast ujawni się, że metoda sprzedaży mniejszej ilości towaru po cenach nieco wyższych od cen, osiągniętych w wielkich transakcjach, nie wytrzymuje próby życia. Jest bowiem rzeczą wiadomą, że polityka sprzedaży towaru bezpośrednio konsumentom i drobnym kupcom pociąga za sobą stopniowe osłabienie rynku i spadek cen, czego, naturalnie, nie mogą życzyć sobie agenci z punktu widzenia ich własnych interesów jak również — interesów eksporterów. Nie ulega kwestji, iż w tych warunkach korzyści, osiągane przez eksporterów są bardzo wątpliwe w sensie uchwytnym i bezwarunkowo są one tylko czasowe.

Organizm handlowy posiada wówczas zdrowe podłoże, jeżeli wszystkie jego części składowe są na tyle mocne pod względem finansowym, że mogą przetrwać o każdem natężeniu przemijające fazy konjunkturalne, kształtujące się pod znakiem warunków ekonomicznych. Handel może posiadać widoki rozwoju tylko wtenczas, kiedy wszyscy biorący w nim udział w jednej mierze czerpią korzyści, jakie on daje.

Sprzedaż bezpośrednio konsumentom i hurtownikom z natury rzeczy spowodowała, że zakup dykt odbywa się bezpośrednio u eksporterów zagranicznych. A ponieważ zazwyczaj eksporterom wygodniej jest mieć do czynienia z polecającymi się agentami, niż bezpośrednio z odbiorcami (? — Red.), to wypadki kupna towaru przez konsumentów z pierwszej ręki, należy tłumaczyć, że odnośnym eksporterom niezbyt dobrze są znane zasady handlowe a pozatem ujawniają oni w mniejszym lub większym stopniu skłonność do ustępstw odnośnie cen. **Głównych przedstawicieli takiego typu eksporterów należy szukać w Polsce.** W imię bezstronnej krytyki trzeba jednak zaznaczyć, iż stare polskie firmy eksportowe zdają sobie dokładnie sprawę, że przy racjonalnem prowadzeniu interesu nie można żyć tylko dniem dzisiejszym, nie myśląc o tem, co bę-

dzie jutro. Dlatego większość tych firm solidnych ze zrozumiałych względów trzyma się zasad zdrowej polityki — sprzedaży za pośrednictwem zaufanych agentów. Ci importerzy angielscy, którzy przypadkowo czynią zakupy zagranicą, mają tam styczność zazwyczaj z najmniej solidnemi firmami (?!) i dlatego w większości wypadków doświadczenie ich w tym wzgldzie nie może być dostatecznie miarodajne.

Pismo angielskie zauważa dalej, że koła zainteresowane oceniają perspektywy rozwoju przemysłu dyktowego zbyt optymistycznie. Atoli ten optymizm nie powinien przyćmić owe błędy, które obecnie uwidoczniają się w handlu dyktami z Anglją i które łatwo mogą być usunięte. Jakkolwiek poruszana tu sprawa posiada w pewnej mierze charakter drażliwy ze względu na to, że wkracza ona w granice interesów różnych grup świata handlowego, to jednak biorąc pod uwagę fakt, że angielski rynek dykt odgrywa w międzynarodowym obrocie tym artykułem dominujące znaczenie, sprawę tę bagatelizować nie wolno.

Ze swej strony nadmieniamy, że właśnie to oświadczenie „Timber Trade Journal" rzuca jaskrawe światło na dosyć misternie utkaną politykę handlową importerów angielskich, którzy usiłując zasugerować producentów korzyściami handlu pośredniczego w myśl „zasad" handlowych, mają na uwadze li tylko, zresztą dobrze zrozumiały własny interes. Wytyczną naszej polityki handlowej w dziale dykt jest nieuzależnienie się producentów-eksporterów od różnego rodzaju „zaufanych" agentów-pośredników, podstawionych przez zainteresowane sfery angielskie.

W konkluzji wspomniane pismo wyraża zdanie, że wzajemne porozumienie się i wyraźna, niedwutorowa polityka handlowa przyniesie korzyści eksporterom, agentom i importerom i stworzy silne podstawy dla przyszłych stosunków. Poważne znaczenie z punktu widzenia omawianej sprawy posiada zorganizowany przed kilku laty w Finlandji Związek fabrykantów dykt. Fakt ten niewątpliwie świadczy o tem, że w pewnych sferach finlandzkich producentów dykt panuje przekonanie o możności wyrównania linij, po których rozwijał się handel dyktami, do czego jednak niezbędny jest czynnik takiej miary, jak ścisłe porozumienie między producentami. Należy spodziewać się, że polityka Związku oprze się na metodach stosunków handlowych, które dla Wielkiej Brytanji są tradycyjnemi.

Jak zakupować drewno na Kresach?

Warunki handlu drzewnego na naszych Kresach Wschodnich, różnią się dość poważnie od metod przyjętych i stosowanych za zachodzie i południu Polski. Niestety, kupcy drzewni szczególnie na zachodzie do niedawna nie mieli jakby odwagi zapuszczać się po zakup drzewa w tamte okolice i stąd z arkanami tamtejszego rynku naogół mało są obeznani. A jednak warto się z tym tematem zapoznać, tembardziej, że w najbliższej przyszłości nasz handel drzewny tam się skoncentruje. Niemcy zrozumieli już dawno, co z polskich kresów można wyciągnąć i dlatego — wstyd powiedzieć, znają metody tamtejszych centr lepiej od nas. Ba, nawet wobec zagranicy oni a nie nasi maklerzy uchodzą za miarodajnych rzeczoznawców stosunków drzewnych na wschodzie Polski.

Wystarczy przebywać w czasie kampanji na dworcach takich, jak Białystok, Kiwerce, Brześć itd., aby odnieść wrażenie, że się jest gdzieś wewnątrz Niemiec. Wszędzie rozbrzmiewa język niemiecki, w ustach maklerów, urzędników, brakarzy, dyrektorów firm drzewnych i kupców z Niemiec.

Na kresach polskich stanowczo można kupić materjał pierwszorzędny za cenę wcale korzystną, trzeba tylko wiedzieć, jak się zabrać do interesu. Zwiększone koszta handlowe z pewnością się zwrócą. To też poniżej skreślimy kilka uwag dotyczących zakupu na Kresach, z zastrzeżeniem, że mowa tu będzie nie o formach o ustalonej renomie, lecz o handlu — powiedzmy — średnim.

Jeżeli więc kupiec na zachodzie Państwa powziął już raz postanowienie nawiązania kontaktu z Kresami, niechaj przyjmie jako główną zasadę — unikanie korespondencji. Po pierwsze nie doczeka się w najczęstszych wypadkach wogóle odpowiedzi, a jeżeli ona i nadejdzie, w stylu i ortografji, nadającej się raczej do muzeum osobliwości, niż do skoroszytu kupieckiego — to jest to prawdziwy cud, nadający się do oblania szlachetnym trunkiem w gronie kolegów po branży. Mimo to, ufający treści takiego listu, srodze się rozczaruje. **Na miejscu i materjał będzie inny, jak również cena i płatność.** Dlatego najlepiej zrobi, jeżeli wsiądzie na najbliższy pociąg i zobaczy się ze swoimi przyszłymi kontrahentami oko w oko. Przejrzy i towar, będący na tartakach i składach, pozna tego lub owego — a **po kilku udanych interesach — w imię Boże, może zaryzykować załatwienie pisemne.**

Drugą zasadą, to gotówka. Według pojęcia tamtejszego przeciętnego tartacznika czy handlarza, solidny kupiec jeździ zawsze z gotówką w kieszeni lub — w torebce skórzanej, zawieszonej na piersi pod koszulą. Takie „wynalazki" nowoczesne jak czeki, zaliczenia, zlecenia bankowe, akredytywy budzą nieufność, a przy marnem rozmieszczeniu placówek bankowych utrudniają likwidację. Pozatem z gotówką w kieszeni, przy obecnym głodzie gotówkowym można uzyskać wszystko, czego się zechce.

Nawet zaliczkę można przed odbiorem towaru dać ze spokojnem sumieniem. Nie „rozczarują" nikogo. Przemysłowcowi kresowemu więcej zależy na stałym kontakcie i reputacji niż na doraźnej nieuczciwej korzyści. I tu niestety, nasuwają się smutne porównania z naszemi stosunkami.

Ważną rzeczą jest, przynajmniej przy pierwszych zakupach przypilnowanie miary, brakowania i przedewszystkiem załadowania. Tutaj zachodzą najczęściej niespodzianki. **Miara naogół jest bardzo liberalna,** tylko przy brakowaniu trzeba czasem wystąpić energicznie i nie dać sobie wcisnąć sztuk nieodpowiednich. O ile sprzedający pozna postawę kupca w tej sprawie, to później brakując sam, nie odważy się przemycić do partji tego, co w niej znaleźć się nie powinno. **Najważniejszą bodaj rzeczą jest kwestja załadowania.** Jeżeli kupiec odjedzie, tartacznik czy handlarz kresowy łatwo „zapomina" o załadowaniu towaru, ładując na zamówionych i podstawionych wagonach, to co właśnie najpilniejsze. Na monita służy wymówka na aktualny od kilku lat brak wagonów. Zwłoka w załadowaniu może faktycznie nieraz zniweczyć cały interes n. p., gdy chodzi o materjał, na który kupujący ze swej strony ma terminową akredytywę w banku, płatną dajmy na to przy nadejściu towaru na stacji granicznej. Przy dalekiej drodze choćby z Wołynia do Chojnic lub innej stacji, każdy dzień jest drogi, trzeba koniecznie poświęcić nieco czasu i pieniędzy, żeby uniknąć nieprzyjemności z odbiorcą zagranicznym i przepadnięcia terminowanej akredytywy.

Przy tej okazji poruszymy też sprawę rozwielmożnionych na naszych kresach tak zw. „spedytorów kolejowych". **Spedytor kolejowy jest to taki pan, który** — niewiadomo jakiem prawem i jakiem cudem — **posiada monopol na zamawianie wagonów.** Na czem polega działalność takiego spedytora jest tajemnica, o której niewielu wie. Dość na tem, że „troszczy" się on o to, żeby wagony były. **Bez niego ich niema.** A jeżeli zapytać się o to powiedzmy naczelnika danej stacji, to tłumaczenie jego będzie tak przekonywujące, że z rezygnacją każdy poddaje się opiece pana spedytora. Nawet firmy tamtejsze, dobrze obeznane ze stosunkami, radzą nie zadzierać i same nie psują swych stosunków z tą kategorją ludzi, bo ich gniew lub niechęć może poprostu sparaliżować wysyłkę materjałów i nikt na to nic nie poradzi, ni płacz, ni groźby, ni skargi do samego Ministerstwa Komunikacji. **Nigdy niczego nie można udowodnić, a wagonów niema.** A więc, zgoda, ze „spedytorem kolejowym" i wszystko pójdzie jak z płatka. Królowie „spedytorów" rezydują na każdej ważniejszej stacji załadowczej Wołynia, Polesia, Białostockiego i Wileńszczyzny. Oni zaś mają swych wasali na stacjach pomniejszych.

Dobrze też będzie, jeżeli kupiec z zachodu Polski, wyjeżdżając po raz pierwszy na zakup na Kresy lub jadąc na poszukiwanie towaru, bez zgóry określonego miejsca, **zaznajomi się na pierwszym swym etapie z jednym z tamtejszych**

Kalendarz terminowy.

Skróty: L = licytacja, S = submisja, P = przetarg, W = z wolnej ręki.

Miejscowość	Dyrekcja wzgl. wojew.	Sprzedający	Spos. sprz.	Termin	Kłody i dłużyce użytkowe m³								Kopalniaki		Papierówka		Opał
					sosna	świerk	jodła	dąb	buk	brzoza	olcha	Uwagi	rodz. drew	m³	rodz. drew.	mp.	mp.
Siedlce	Siedlce	D. L. P.	P	16. VII.	—	—	—	—	—	—	—	na materj. tarte, drewno w stanie wyrob., papierówki i o ału		—		—	
Białowieża	Białowieża	D. L. P.	L	17. VII.	—	—	—	—	—	—	—	na urządzenia tartaczne		—		—	
Hajnówka	Białowieża	N. Leśniańsk.	P	19. VII.	—	11	—	—	—	3	--	słup. telegr. 9,81 mp		—		—	10450
Chociński Młyn	Bydgoszcz	Nadleśn.	S	20. VII.	737	—	—	—	—	—	—		sosna	1272		—	
Lidzbark	Toruń	Nadleśn.	S	22. VII	—	—	—	100	—	—	—			—		—	
Błędno	Toruń	Nadleśn.	S	22. VII.	126	—	—	—	—	21	6			—		—	
Grudziądz	Pomorskie	Państw. B. R.	S	22. VII.	375	—	—	1112	—	263	29	grabu 12 m3, wiązu 1,25 m3, klon 15 m3, mod zew. 6 m3, lipy 84 m3, osiki 11 m3, 3118 sztuk drągów i szczep użytk. dęb. 164,5 mp., olchowych 165 mp.		—		—	3272

pośredników. Pośrednik taki jest specjalnością kresową. Gdzie go szukać? On się przeważnie za kilka godzin sam znajdzie, bo wieści, że ktoś obcy przyjechał po drzewo, roznoszą się tam pocztą pantoflową szybciej, niżby to uczynił telegraf. Jeżeli w jakiejś „dzikiej obstrukcji" przeciw takim stosunkom pominie się taką niezbędną figurę, to może się zdarzyć, że nagle w całej okolicy drzewa niema, albo wogóle gadać o sprzedaży nie chcą. Najgorzej zaś jest opowiadać obcym, poco się przyjechało, czego się chce itd.

O ile taki pośrednik, którego nazwać „faktorem" miałoby się wielką chęć, sam się nie nawinie, to poprostu każde dziecko go potrafi wskazać, a już napewno „sprokuruje" go portjer w hotelu lub zajeździe. Pod skrzydłami tego człowieka można się nagół uważać za ubezpieczonego. Nie wolno jednak umawiać się z nim na prowizję, lecz korzystniej proponować wynagrodzenie od dnia, poświęconego czy to towarzyszeniu, czy traktowaniu w danej sprawie. Prowizję, to on już sam uzyska, a równocześnie załatwia też i cały szereg najbardziej skomplikowanych interesów własnych, naturalnie nie bez zysku.

W każdym razie, nie wolno tamtejszego pośrednika zrazić. **Wprost nieprawdopodobnem jest, dokąd sięgają wpływy tych ludzi.** Nawet bardzo poważne i stare firmy kresowe zmuszone są liczyć się z nimi. Potwierdzi to każdy, który już na kresach handlował tak samo jak przyzna, że naogół te typki, ułatwiając pracę z tamtejszym rynkiem, niewiele dają powodu do skarg. Przykładów na to twierdzenie (w które trudno uwierzyć — tak są fantastyczne — a tem mniej prawdziwe), możnaby przytoczyć wiele, co też przy sposobności uczynimy.

Oto byłby w ogólnych zarysach obraz, jak przedstawia się interes drzewny na kresach wschodnich. Może ktoś zrobił odmienne doświadczenia — to jego szczęście, lecz naogół jest tak jak to powyżej przedstawiliśmy, przyczem jeszcze raz zastrzegamy się, że istnieją wyjątki, aczkolwiek nieliczne.

E. B.

Zachodnio-polski rynek drzewny

(Od naszego korespondenta pomorskiego).

Mimo ukończenia kampanji tartacznej niestety, niema na razie jeszcze mowy, aby miała się rozpocząć kampanja sprzedaży i zakupów. Rynek niemiecki czyni nadal tylko najkonieczniejsze zakupy i nic ponadto, popyt ogranicza się przeważnie do materjału odziomkowego z możliwie wielką domieszką desek $^{6}/_{4}$" i wzwyż, tak, jak to było zresztą dotychczas. Zanosi się na to, że sprzedaż tarcicy rozciągnie się prawdopodobnie na przeciąg całego roku i wydaje się, jak gdyby importerzy — względnie kupcy próbowali w ten sposób odsetki za cały rok przewalić na tartaczników.

Niemałą szkodę wyrządza właścicielom tartaków pogoda, obfitująca w deszcze. Jeżeli warunki atmosferyczne nie ulegną wkrótce radykalnej zmianie, to prawdopodobnie wielka część doborowego towaru nasinieje. W niektórych miejscach pomagają sobie w ten sposób, że nakrywają materjały staplowane; to postępowanie jednak połączone jest z natury rzeczy z poważnemi kosztami, których niejeden tartacznik wolałby, ze względu na niskie ceny drzewa, zaoszczędzić.

Warunki zbytu pozostały niezmienione. Kupuje się sosnowy towar odziomkowy z 60 do 70 proc. I klasy wolny od III klasy, oraz czysty. Przeważnie dopuszcza się jednak do 10 proc. lekkiego nasinienia. Cena za taki materjał od $^{6}/_{4}$" wzwyż waha się pomiędzy 95—103 Rmk. Za towar słabszy cena jest 10 proc. niższą, przyczem jednak nie odbierają więcej nik 30 proc. wymiarów cieńszych. Materjał odziomkowy II-go sortowania, zawierający 30—40 proc. I klasy przynosi w wymiarach od $^{6}/_{4}$" wzwyż mniejwięcej 85 Rmk. Towar taki kupuje się jednakże tylko z zapasów zeszłorocznych, pozatem mnoży się popyt na drzewo spławiane.

Bezsęczne boki pozostają nadal w zaniedbaniu przy cenach lekko zniżkujących. Za grubości od 26 mm wzwyż można osiągnąć 95 Rmk i więcej, podczas gdy sortymenty słabsze przynoszą zaledwie 88 Rmk. Dobry zbyt jest na boki nasiniałe, za które płacą mniejwięcej 65 Rmk, lecz tylko wtedy, jeżeli towar jest bez pęknięć.

W deskach środkowych i czubkowych niema prawie że żadnych obrotów. Na rynek wstępują już materjały świeżego tarcia tych sortymentów, które przez swoją niską cenę obniżają towar stary. Stosunkowo najlepiej sprzedażne są czubkowe deski budowlane i to zarówno czyste jak i nasiniałe. Te ostatnie przynoszą 42 Rmk, materjał czysty 50 Rmk. Rząda się jednak bezwzględnie przeciętnej szerokości 23 cm. Na czubkowe deski stolarskie mały popyt, przy cenie około 55 Rmk, natomiast dobry i czysty towar środkowy kupuje się po 65—70 Rmk zależnie od wymiarów. Co do sortymentów żąda się, aby były wyprodukowane z dobrych, zewnętrznie gładkich kloców środkowych, również i tu jest pewne zainteresowanie dla towaru spławianego, który przynosi około 3 Rmk więcej.

Deski murszowe są w zaniedbaniu. Kup-

cy wolą zawsze jeszcze wymiary 30 mm tego towaru. Ceny wahają się pomiędzy 48 a 55 Rmk stosownie do jakości i wymiarów. Zupełny brak zainteresowania wykazują odziomkowe deski murszowe, ponieważ wymagania co do cen są za wysokie. Kupuje się więc chętniej towar niesortowany.

Na rynku krajowym w dalszym ciągu brak żywszego zainteresowania, również ceny pozostały niezmienione. Materjał odziomkowy z ca 40 proc. I klasy i ca 20 proc. III klasy, reszta II kl. bywa kupowany po zł 170 za wymiary od 6/4" wzwyż i 150 za grubości słabsze. Materjał czubkowy przynosi 100—130 zł zależnie od jakości, podczas gdy mursz 23 i 30 mm kupują po 100—120 zł, jednakże tylko, jeżeli towar jest dostatecznie szeroki. Popyt na materjał budowlany niechce się rozwinąć i tartacznicy decydują się już trzeć dla rynku niemieckiego, ponieważ tam przynajmniej istnieje pewność zbytu, choć zarobek przy tem prawie że żaden. Ze zbytem szalówki niema prawie żadnych kłopotów. Osiąga się 75—90 zł, zależnie od jakości wymiarów.

Powyżej podane ceny eskportowe w Rmk rozumieją się fraco granica polsko - niemiecka Zbąszyń bez cła. Ceny krajowe w złotych loco wagon stacja załadowcza na Pomorzu.

Sosnowy materjał budowlany loco stacja kolejowa Poznań notują:

Sosnowa kantówka 8×8 do 10× do 6 m dług. oraz od 6—8 m dług. 100—110 zł za 1 m³, sosn. kantówka 10×12 do 16×18 do 6 m dług. oraz od 6—8 m dług. 100—110 zł za 1 m³, belki sosn. ponad 6 m dług. 125—135 zł za 1 m³, sosn. deski i bale obrzynane 26—80 mm grub. 110—125 zł za 1 m³, sosn. łaty 4×8 110—115 zł za 1 m³, sosn. deski podłogowe heblowane i szpuntowane 150 do 160 zł za 1 m³, szalówka krótka 65 zł, szalówka długa 85 zł.

Sosnowy materjał tarty i stolarski.

Odziomkowy 20 —30 mm — 145 do 155 zł, 35—80 mm — 155 do 165 zł, środkowy i czubk. 120—125 zł, dębowy materjał tarty i stol. deski i bale 200—275 zł.

Rynek gdański

(Od naszego korespondenta gdańskiego).

Podczas gdy w zimie, w szczególności zaś w lutym i marcu wywóz zagranicę przez Gdańsk był prawie przerwany, to **obecnie ożywił się wbrew wszelkim dotychczasowym tradycjom eksport do tego stopnia, że nie tylko, że się podwoił, ale nawet potroił.** Największy popyt jest na drzewo białe, a więc świerk i jodłę ze strony importerów angielskich. Zbyt sosny jest całkiem martwy, ponieważ sosna wileńska jest droższa aniżeli ceny notowane w Rydze. Natomiast jest możliwość ulokowania gorszych jakości, jak materjału nasiniałego i z pod traka, przedewszystkiem w wymiarach 2×5", 2×6" i też 1". Tych dymensji jednak prawie że niema, a możnaby uzyskać za nie z łatwością wyższe ceny aniżeli w zimie. Jako kupujący Belgja i Holandja mniej wchodzą w rachubę, podczas gdy Anglja zgłasza stosunkowo dość duże zapotrzebowanie. Tymczasem **chwilowo wywóz do Anglji nie wchodzi zbytnio w rachubę,** ponieważ przewoźne morskie za bardzo podrożało. Przy tymczasowym stanie rzeczy eksporter gdański dopłaciłby musiał do towaru, ponieważ kupujący całkiem nie myśli o podwyższeniu ceny stosownie do podrożenia przewoźnego morskiego. To też ceny, płacone przez eksporterów gdańskich za u/s świerk i jodłę normalnych wymiarów nie są wyższe niż Ł 10.15 — Ł 11 za standard loco Gdańsk. Za szerokie wymiary 2½×9", 3×9" i 3×11" Anglja płaci od Ł 15 wzwyż, czyli stanowczo więcej, aniżeli Holandja. **Takich cen cif wschodnie wybrzeża angielskie jeszcze nigdy nie uzyskiwano i wskutek tego możnaby sprzedać daleko większe ilości, jeżeli byłoby dość towaru, mogącego być dostarczonym natychmiast.** Niestety, tak nie jest. Eksporterzy gdańscy nie odważyli się do angażowania się w kierunku większych zakupów w Polsce, ponieważ spodziewali się, że w okresie lipiec-sierpień nadejdą większe transporty z Rosji. Tymczasem zdaje się, że bolszewicy niedostarczyli tych specyfikacji, których się spodziewano. Wobec tego Anglja poszukuje w Gdańsku towaru z natychmiastową dostawą w specjalnych długościach i jeszcze zawsze aktualnych specjalnych dymensjach, lecz jej zapotrzebowanie może być pokryte najwyżej do 50 proc. Do Londynu wysyła się większe partje 1½×9" świerku, za który płacą Ł 16 cif wschodnie wybrzeże.

W tej łączności wypada nam nadmienić, że firma Steppat, która była unieruchomiona przez blisko rok, dokonała znów obrotów w drzewie miękkiem, taksamo i firma Martin Slaweit podjęła swoje czynności eksportowe na razie w dziale sliprów i podkładów. Dowiadujemy się również, że dawniejszy prokurent w firmie Exportgesellschaft, Stein powołał do życia nową firmę wywozową.

Na podstawie obecnego położenia w Gdańsku, wnioskować możemy, że martwy punkt w całem tego słowa znaczeniu w eksporcie polskim za morze został przezwyciężony. Chwilowo widoki na najbliższą przyszłość nie przedstawiają się już tak źle, jak to było do niedawna. Cały szereg starych i osiadłych na miejscu firm znajduje się wprawdzie wciąż jeszcze w stanie martwym i niektóre z nich albo się już cicho likwidowały ,albo przenosiły swój punkt oparcia do Niemiec.

Wiadomości bieżące

Zwyczajne Zebranie Związku Przemysłowców Drzewnych w Poznaniu odbędzie się dnia 24 lipca 1929 r. o godz. 15 w lokalu Strzechy Budowniczych — Poznań, ul. Sew. Mielżyńskiego 23, I ptr.

Porządek dzienny:

1. Zagajenie,
2. Referat o położeniu obecnem i środkach zaradczych,
3. Sprawy bieżące,
4. Wolne wnioski,

na które Zarząd Związku uprzejmie zaprasza Członków Związku oraz wszystkich przemysłowców drzewnych, dotychczas niezrzeszonych.

Zarząd:
(—) Bystrzycki, prezes. (—) Potoczny, dyrektor.
(—) Paetz, skarbnik.

Z Powszechnej Wystawy Krajowej.

W gmachu Dyrekcji PWK. odbyła swoje posiedzenie komisja dla oceny eksponatów przemysłu drzewnego, składająca się z pp.: prezesa Dąbrowskiego, prezesa Bystrzyckiego, prezesa Strzygłowskiego, radcy Muehlsteina i architekta Powidzkiego. Na przewodniczącego komisji wybrano p. prezesa Dąbrowskiego, na jego zastępcę p. prezesa Bystrzyckiego, a na sekretarza p. Muehlsteina. W toku swych kilkugodzinnych prac dokonano szczegółowych oględzin i zbadania eksponatów 48 wystawców. Szczegółowy wykaz nagrodzonych eksponatów firm i instytucji podamy po ich oficjalnem ogłoszeniu.

Dębowy materjał tarty notują loco granica polsko - niemiecka: za bloki 40—49 cm grubości 10 mm po 228 mk, 12 mm — po 242 mk, 15 mm — po 200 mk, 20 mm — po 185 mk, 26—36 mm — 163 mk, 50—100 mm — 160 mk. Gorszy materjał tarty ofiarują po 120—130 mk, przy tym samym parytecie frachtowym.

Wagony niemieckie. Obecnie można zamawiać wagony niemieckie w ilości 5 sztuk. Za wagony kryte Ministerstwo Komunikacji w żadnym wypadku dziś nie pobiera 5 proc. dodatkowej opłaty.

Redaktor odpowiedzialny W. Syrokomla-Syrokomski, za dział ogłoszeń i administrację wydawnictwa St. Schlage. — Czcionkami Drukarni Rynku Drzewnego T. z o. p. Poznań, ulica Wielkie Garbary nr. 20